



# MARKETING INTELIGENTE

Como destacar o seu stand da  
concorrência e vender mais automóveis

# Índice

- 1- Introdução
- 2- A Primeira Impressão Conta – A Aparência do Stand
- 3- Fotografia e Vídeo: A Arma Invisível
- 4- Redes Sociais para Vender Carros
- 5- O Cliente de Hoje Quer Soluções
- 6- Recolher Leads dos Clientes Interessados
- 7- Dicas Bónus: O Que os Stands de Sucesso Fazem Diferente
- 8- Conclusão e Convite

# Introdução

Vender automóveis não é apenas ter bons carros no parque. É preciso destacar-se.

Atualmente, o cliente compara tudo online antes sequer de visitar o stand.

Procura confiança, simplicidade e soluções rápidas.

Neste eBook, mostramos-lhe como pode tornar o seu stand mais visível, mais profissional e mais eficaz.

Tudo com pequenas mudanças que fazem uma grande diferença.



# 2

## A Primeira Impressão Conta A Aparência do Stand

O cliente decide em segundos se confia ou não no seu stand. E isso começa logo pela imagem que transmite:

- Mantenha os carros limpos, alinhados e com informação visível.
- Use placas com dados claros: preço, ano, kms, possibilidade de financiamento (caso seja intermediário de crédito registado no Banco de Portugal).
- Invista em sinalética: bandeiras, lonas e expositores simples ajudam a criar impacto.
- Tenha um cartaz visível com a frase: "O seu carro foi revisto por profissionais que garantem o seu bom estado".

A ideia é simples: o seu stand deve parecer confiável, profissional e ativo.

# 3

## Fotografia e Vídeo A Arma Invisível

Antes de visitar o stand, o cliente vê o carro online. Boas fotos vendem. Maus registos afugentam.

### Dicas:

- Tire as fotos no seu espaço comercial por forma a manter um padrão uniforme nas suas publicações.
- Tire fotos com o carro limpo, à luz do dia, de frente, de lado, de trás e do interior.
- Não ponha os carros encostados uns aos outros. Dê espaço para mostrar detalhes.
- Use o telemóvel na horizontal e evite reflexos e sombras fortes.
- Se puder, faça um pequeno vídeo de 30 segundos com uma apresentação simples.

### Sugestões de apps para editar:

Snapseed (fotos)  
CapCut (vídeos)



 CapCut

Com fotos e vídeos bem feitos, o seu stand destaca-se em qualquer portal.

# 4

## Redes Sociais para Vender Carros

*Sim, Funcionam!*



Muitos stands subestimam o poder das redes sociais. Mas é lá que está a atenção do cliente.

Estratégia simples para começar:



- Publique 3 vezes por semana: 1 carro em destaque, 1 dica, 1 bastidor (ex: entrega ao cliente).
- Use frases curtas, emojis e chamadas à ação: "Fale connosco", "Solicite o valor", "Saiba mais".
- Responda rapidamente a mensagens.
- Use o WhatsApp Business com respostas automáticas.



Não precisa de milhares de seguidores.  
Precisa das pessoas certas a ver o que tem.

# 5

## O Cliente de Hoje Quer Soluções Não Complicações

Um cliente quer resolver tudo ali.

Se o stand tiver parcerias com fornecedores profissionais, que garantam prazos, soluções confiáveis e um serviço de confiança, ganha vantagem:

- O cliente trata tudo num só lugar.
- Não perde tempo nem desconfia.
- Você foca-se na venda e não em burocracias.

Preparar bem o processo de venda é estar pronto para fechar negócio.



# 6

## Recolher Leads dos Clientes Interessados

Nem todos compram logo. Mas se conseguir guardar o contacto, pode voltar a falar com o cliente.

Como fazer:

- Tenha um bom CRM.
- Tenha um formulário simples com nome, telefone, carro que gostou.
- Peça autorização para enviar novidades.
- Use isso para promover campanhas ou viaturas novas.

Atualmente, ter uma base de dados é mais valioso do que ter um outdoor.

# 7

## Dicas Bônus:

### O Que os Stands de Sucesso Fazem Diferente

- Têm sempre parcerias com os melhores fornecedores. O preço não é um fator determinante para ter um serviço de qualidade. Deve sempre negociar tendo em conta a relação preço-serviço prestado.
- Fazem acompanhamento após a entrega.
- Dão ofertas simples: revisão, limpeza, tanque atestado.
- Criam relações com o cliente e pedem recomendações.

Pequenos gestos  
que geram grandes  
resultados.



# Conclusão

Vender carros é uma arte que combina boas viaturas, boa comunicação e boas soluções.

Crescer com mais eficácia, oferecer uma experiência de qualidade na compra de um automóvel é um fator determinante.



# Sobre nós

A GFinance é uma marca® da Go Invest Company Lda, intermediária de crédito vinculado autorizado pelo Banco de Portugal, nº 2569.

**Tel.:** 217 271 466\*  
**Tlm:** 962 225 300\*\*  
**Email:** [geral@gofinance.pt](mailto:geral@gofinance.pt)

**Morada:** Rua Professor Alfredo de Sousa nº1,  
Fracção D 1600-188 Lisboa

\*(chamada para rede fixa nacional)

\*\* (chamada para rede móvel nacional)